

Key2Investors

Digitalisierung der M&A Beratung für KMUs und Startups zur Erleichterung der InvestorInnengewinnung.

Programm / Ausschreibung	AT:net, Phase 4, AT-net (4) 3. Ausschreibung	Status	abgeschlossen
Projektstart	01.05.2017	Projektende	30.09.2019
Zeitraum	2017 - 2019	Projektlaufzeit	29 Monate
Keywords	Digitale Beratungsleistung, Investorengewinnung, KMU, Startup		

Projektbeschreibung

Ausgangssituation

Dreiviertel aller Jungunternehmen planen laut European Startup Monitor innerhalb der nächsten 12 Monate, externes Kapital aufzunehmen, um am Markt konkurrenzfähig zu bleiben. Wenige davon haben die Ressourcen, sich intensiv mit den Anforderungen, die der Kapitalaufnahmeprozess mit sich bringt, auseinanderzusetzen. Die Konsequenz ist daher entweder ein mangelhaft vorbereiteter Investorensuchprozess mit geringen Erfolgsaussichten oder das kostenintensive Hinzuziehen von Beratungsleistung.

Diese Erfahrung konnten wir als Beratungsunternehmen für Business Development Konsultori BD GmbH in zahlreichen Projekten machen. Unsere Überzeugung, dass die Unterstützung mit fundierter Beratungsleistung in einer deutlich gestiegenen Chance in der InvestorInnengewinnung resultiert, gepaart mit dem Willen, die Kosten für diese bei gleichbleibender Qualität zu senken, resultiert in dem Projekt zur Digitalisierung der M&A Beratungsleistung: Key2Investors.

Mit Key2Investors professionalisiert Konsultori den Kapitalaufnahmeprozess für Wiener KMUs und Startups und macht qualitativ hochwertige Beratungsleistungen durch ihre innovativen Tools und Wissens-Elemente auf breiterer Basis zugänglich.

Reifegrad des Prototyps

Unter www.key2investors.com wurde ein Prototyp erstellt, dessen Ziel es ist, BenutzerInnen Tools für den Start des Kapitalaufnahmeprozesses zur Verfügung zu stellen, in dem sie auf eine umfassende InvestorInnendatenbank zugreifen können und Unterstützung bei der Dokumentenerstellung und inhaltlichen Vorbereitung finden. Das Feedback der AnwenderInnen fließt unmittelbar in die Weiterentwicklung der Plattform ein.

Weitere Aktivitäten und Ergebnisse

Dank der erfolgten Überprüfung der technischen Realisierbarkeit und dank des Einholens von UserInnen-Feedback mit Hilfe des Prototyps liegt der Aktivitätsschwerpunkt bis zum

Launch des Freemium-Modells Mitte des Jahres in der Erweiterung der Bezahl-Funktionalitäten. Mit der Markteinführung wird

das Hauptaugenmerk auf die Maßnahmen des Vermarktungskonzepts gelegt, das mit gezieltem Content-Marketing, SEO und Kooperationen die Marke Key2Investors etablieren wird. Mittelfristig wird das digitale Angebot wirtschaftlich nachhaltig bestehen können und auf weitere Zielgruppen ausgeweitet und regional in weiteren Teilen Europas verfügbar sein. Wir streben einen Break-Even Anfang 2019 mit rund 500 Usern auf der Plattform an.

Abstract

Starting situation

According to the European Startup Monitor three fourths of all startups plan on taking up capital within the next 12 months in order to stay competitive. Few of them have the necessary resources to manage the challenges of the fund raising process. Hence, many startups and SMEs either tackle the process without being properly prepared thus reducing their chances for success or they need to get costly external help.

We at the boutique consultancy for business development Konsultori BD GmbH have seen that in multiple consulting projects. We realized, however, that professional support during the fundraising process will increase the chances of getting funded significantly. As we are convinced that we can raise the chances for success with in-depth consulting and at the same time can lower costs of consulting with a digital product but at the same quality, we launched a project to digitalize that M&A consultancy service: Key2Investors.

Key2Investors is aiming to empower startups and SMEs to professionalize the funding process themselves and offers high quality tools and in-depth-knowledge for a broad audience through an innovative digital product.

Degree of maturity of the prototype

At www.key2investors.com we created a prototype, which aims at offering investment process tools such as a comprehensive investor database and support for the creation and content production of required documents. Feedback gathered from users is processed immediately and influences further developments.

Future activities and targets

Due to the reviewed technical feasibility and the gathering of feedback with the implementation of the prototype, the main course of action until the launch of the freemium business model is the implementation of the payment functionalities to be able to market the product. After the go live the focus will shift to the customer acquisition, which will establish Key2Investors as a brand through targeted content marketing, SEO and cooperations. Mid-term the product will be operated sustainably and economically as we will extend the service to additional target audiences and make it available throughout major parts of Europe. We envisage breaking even at the beginning of 2019 with about 500 users on the platform.

Projektpartner

- Konsultori BD GmbH